商業模式 - Business model

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 關鍵合作夥伴   * 動物醫院 * 獸醫公會 * 寵物商家 * 友善店家 | 關鍵活動   * 系統開發 * 推廣合作關係經營 | 價值主張  健康生活整合管理平台醫療提醒與地圖推薦 | | 顧客關係   * 免費 * 付費會員制推播提醒與互動 | 目標客群   * 飼主 * 獸醫 * 友善商家 |
| 關鍵資源   * 雲端平台 * 獸醫內容合作 * 用戶社群 | 通路   * 網頁平台 * 合作診所導流 * 社群媒體曝光 |
| 成本結構   * 開發與維運 * 行銷成本 | | | 收益來源   * 訂閱費用 * 合作曝光 * 資料授權 | | |

競爭力分析 SWOT-TOWS

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 內部  外部 | 優勢(Strengths)   * 一站式整合平台 * 獸醫專業信任背書 * 跨裝置友善 | 劣勢(Weaknesses)   * 初期用戶少 * 醫療合作成本高 * 無醫療認證保障 |
| 機會(Opportunities)   * 寵物市場成長 * 政策鼓勵責任飼養 * 飼主需求日益升高 | S-O策略   * 與獸醫合作建立信任 * 獸醫專業信任背書 | W-O策略   * 免費會員推廣 |
| 威脅(Threats)   * 同質產品競爭激烈 * 法規變動風險 * 社群或手帳替代性高 | S-T策略   * 主打整合差異化 * 強化隱私保護 | W-T策略   * 減少醫療依賴 * 從生活功能建立使用習慣 |